

Predstavljamo jednodnevnu manifestaciju o upravljanju gotovinom i riznicom u Hrvatskoj

Postizanje najbolje prakse na hrvatskom tržištu

 **EuroFinance**
TRAINING

Dva jednodnevna
predkonferencijska tečaja
za obuku

Ponedjeljak, 21. studenoga 2005.
Nivo rukovoditelja

Poboljšavanje Vaših
prognoza tijekom gotovine

Učinkovite strategije osiguranja

Najbolje prodavani tečajevi u Europi

Službena publikacija

medijski suradnik

Podržava

Podržava

treasurytoday
the leading treasury publication

tmi
treasury management international

 EUROPEAN ASSOCIATIONS
OF CORPORATE TREASURERS



Hrvatska udruga
korporativnih rizničara
Croatian Association of
Corporate Treasurers

Upravljanje gotovinom i riznicom u Hrvatskoj

Najnovije proširenje EU praćeno je povećanim interesom za hrvatsko tržište. Za međunarodne korporacije vanjska trgovina otvara veće mogućnosti, dok hrvatska poduzeća mogu iskoristiti prednosti inozemnih investicija. Međutim, neke prepreke, još postoje: pitanja valutnog tečaja koja se odražavaju na tržište još postoje; strategije određivanja cijena i uvjeti trgovanja tek trebaju biti usklađeni, što je također istinito i za informatičke sustave. Dok lanci nabave i strategije distribucije ne budu pan-regionalni, uloga rizničara će biti vođenje broda riznice kroz ponekad nemirna mora upravljanja gotovinom i riznicom u Hrvatskoj.

„Sjajna kombinacija praktičnih prezentacija, diskusija i umrežavanja s kolegama iz odjela riznice.“

Razvitak politika i procesa treba biti ubrzan kako bi se iskoristile sve prednosti trenutnih tržišnih uvjeta. Osnovna tema je kako da poslovni subjekti iskoriste svoje izvore kako bi maksimizirali rezultate u približavanju EU i u isto vrijeme održali svoju usmjerenost na napredovanje? Na prvotnoj lokalnoj konferenciji EuroFinancea, napravljenoj posebno za hrvatsko tržište, možete se pridružiti grupi od više od stotinu viših rizničarskih i financijskih rukovoditelja, radi razmjene međusobnih iskustava,

stimulirajuće debate i uvjerljivih praktičnih rješenja i ostvarili najbolje rezultate. Budući da tvrtke biraju između vrlo raznovrsnih rizničarskih rješenja i različitih struktura, Vi trebate razumjeti njihove izbore i jesu li uspješno savladale prepreke. Poslušajte konkretne slučajeve iz prakse kako biste olakšali svoje probleme, kašnjenja s plaćanjima; ostanite u tijeku s promjenama propisa; pridružite se višim rizničarskim rukovoditeljima u raspravi o temama od rješenja za likvidnost do izrade strategija osiguranja. Konferencija je otvorena za sve financijske profesionalce koji žele steći temeljito razumijevanje kako uspješno poslovati u regiji i poboljšati financijski učinak poslovanja. Ako ste multinacionalna tvrtka koja želi investirati u Hrvatsku, pridružite nam se na ovoj konferenciji kako biste proširili svoje znanje o specifičnoj potražnji i zahtjevima tržišta. Ako ste domaće poduzeće, ova konferencija će biti idealan način ostajanja u tijeku s novim trendovima, teorijama, proizvodima i uslugama na domaćem tržištu, kao i prigoda za druženje s vašim kolegama na najznačajnijoj ovogodišnjoj manifestaciji posvećenoj gotovini i riznici u Hrvatskoj. EuroFinance ima strateški odnos s EACT-om, kao njegov ekskluzivni partner u komercijalnim konferencijama, promičući obrazovne i profesionalne potrebe unutar industrije gotovine i rizničarstva. EuroFinance Conferences je najveći organizator manifestacija o gotovini, riznici i upravljanju rizikom u Europi. Kao vodeća tvrtka na

našem polju, smatramo svojim poslom osiguravanje da naša opsežna ekspertiza dopre do specifičnosti svakog pojedinog tržišta. Naše konferencije bave se najnovijim i najrelevantnijim pitanjima za financijske profesionalce. Organiziramo lokalne konferencije diljem središnje i istočne Europe kako bismo prenijeli znanje na lokalna tržišta, na usmjeren, pristupačan način gdje možete dobiti nove ideje, detaljne informacije i biti u društvu kolega koji

„Dobro mjesto za inovativne ideje i strategijsko razmišljanje kako krenuti dalje u Vašoj tvrtki.“

rade na istom području.

Za detaljnu sliku poljskog tržišta, dođite u Varšavu u petak, 4. studenog; za Mađarsku, dođite u Budimpeštu u ponedjeljak 14. studenog; za Rumunjsku, bit ćemo u Bukureštu u srijedu, 16. studenog; za Bugarsku, prisustvujte našoj konferenciji u Sofiji u petak, 18. studenog; za Hrvatsku, pridružite nam se u Zagrebu u utorak, 22. studenog; i za Sloveniju, posjetite nas u Ljubljani u srijedu, 23. studenog. Pogledajte našu web stranicu za više informacija o svakoj od ovih manifestacija: www.eurofinance.com

Citati: Vit Sigmund, Rukovoditelj riznice, Ceska gumarenska spolecnost, a.s.

O EuroFinance Conferences

EuroFinance Conferences je vodeća svjetska tvrtka u globalnim i regionalnim konferencijama posvećenim upravljanju gotovinom i riznicom za financijske profesionalce. Osnovani 1994. s ciljem organiziranja najkvalitetnijih konferencija na jednom uskom cilnom tržištu, izgradili smo reputaciju i povezanost s liderima na financijskom polju i naše konferencije čine ključni element u globalnim strategijama marketinga i razvitka robnih marki naših klijenata. Tvrtka organizira godišnje više od 20 međunarodnih, regionalnih i domaćih konferencija, koje su najveće i najprestižnije u svom sektoru. Tvrtka također ima i uspješan odjel za obuku koji provodi više od 50 tečajeva diljem svijeta.

EuroFinance Training je osnovan kao nezavisna jedinica EuroFinance Conferences 1997. godine, kada se ukazala potreba za visokokvalitetnom i interaktivnom obukom unutar tržišta upravljanja gotovinom i riznicom. Svake smo godine dosljedno pružali sveobuhvatan i potpun izbor tečajeva koji odražavaju potrebe za obukom u industriji, razvitak tržišta i najbolju praksu.

Novost u 2005. godini, kao rezultat našeg opsežnog istraživanja, je odluka EuroFinancea da pokrene seriju lokalnih konferencija usmjerenih na tržište određenih regija kao što su središnja Europa i jugoistočna Azija. Ove lokalne konferencije će služiti individualnim obrazovnim i profesionalnim potrebama rizničarskih i financijskih profesionalaca, u državama koje su prečesto smatrane dijelovima cjelokupnih regija i koje nisu viđene kao države koje imaju specifične zahtjeve, pitanja i propise.

Tvrtke iz Hrvatske koje su sudjelovale na prošloj EuroFinance manifestaciji su:

Adriatic luxury hotels
AON
Coca Cola
Croatia
Ericsson Nikola Tesla
Gisdata
JANAF
Lura
O-Tours
Pliva
Raiffeisen Bank
VIPnet
Zagrebačka Banka
Zito
i mnoge druge...

Pokrovitelj



Zagrebačka banka d.d., danas jedna od vodećih banaka u srednjoj i istočnoj Europi, započela je s poslovanjem još davne 1914. pod imenom Gradska štedionica, a od 1977. godine posluje kao Zagrebačka banka d.d.

Danas je Zagrebačka banka vodeća banka u Hrvatskoj po kvaliteti svojih proizvoda i usluga, tehnološkoj inovativnosti i broju klijenata s kojima posluje. Zagrebačka banka d.d. je i matično društvo Grupe Zagrebačke banke s komplementarnim proizvodnim kompanijama prilagođenom zahtjevima tržišta. Uz razgranatu mrežu poslovnica i najveću mrežu bankomata, Zagrebačka banka d.d. zauzima jednu trećinu aktive hrvatskog bankarskog sektora.

Svoje uspješno poslovanje širi i izvan granica Republike Hrvatske pa članica Grupe Zagrebačke banke, UniCredit Zagrebačka banka d.d. zauzima 25% aktive bankarskog sektora Bosne i Hercegovine.

Od ožujka 2002. godine Zagrebačka banka d.d. je članica Grupe UniCredit, jedne od najuspješnijih financijskih grupacija u Europi i vodeće banke u srednjoj i istočnoj Europi.

U svojoj povijesti Zagrebačka banka d.d. uvijek se isticala svojom inovativnošću i stvaranjem novih vrijednosti. U devedesetogodišnjoj povijesti poslovanja bilježi i postignuća. Zagrebačka banka d.d. je prva banka u Hrvatskoj kojoj je 1997. godine dodijeljen kreditni rejting od strane inozemnih rejting agencija.

Radi mogućnosti pokroviteljstva, prikazivanja, govora i učešća, molimo kontaktirajte Frances Roberts, Upravitelja razvitka poslovanja

T: +44 (0) 207 330 1033 E: froberts@eurofinance.com

Upravljanje gotovinom i riznicom u Hrvatskoj

Utorak, 22. studenoga 2005.

09:00 Dobrodošlica od udruge domaćina i uvodno izlaganje Predsjedatelja

Ivo Ramljak, Portfolio Manager, Fina i Predsjednik Nadzornog odbora, Hrvatska udruga korporativnih rizničara

09:10 Inauguracijsko izlaganje: Hrvatska i Europa – Budućnost

Posebni govornik

Kao rezultat najnovijeg proširenja, EU je približila granice do praga Hrvatske. Blizina EU u kombinaciji sa mogućim članstvom u Uniji povećavaju interes za hrvatsko tržište te zajedno s ekonomskim rastom i strukturnim reformama kreiraju živo poslovno okruženje. Tvrtke će ući na nova tržišta, dok će istovremeno na njihova postojeća tržišta ući novi konkurenti. Budućnost će donijeti i daljnja smanjenja cijena bankarskih usluga, jačanje tržišta kapitala, te nove ulgačke proizvode vezane uz EUR.

- Ubrzavanje usklađivanja sa standardima EU
- Praktične koristi za tvrtke
- Pripremanje za EU: o čemu razmišljati sada.

Ivan Šuker, Ministar financija, Hrvatska

09:40 Osnovna misao: Pripremanje za prekogranično poslovanje

Jedno od najvećih opterećenja rastućih tvrtki su postojeće poslovne barijere. Tvrtke u Hrvatskoj gledaju u EU, regiju Balkana i još dalje od toga. Potrebno je prijeći dugačak put do usklađenog poslovnog okruženja, što će rezultirati značajnim nizom prepreka koje treba savladati: pravila trgovanja, porez, jezik, uvjeti plaćanja, bankarski propisi i lokalni zahtjevi financiranja. Kako stručnjaci riznice najbolje prilagođavaju svoje strategije kako bi iskoristili trenutno okruženje? Ovo predavanje razmotriti će trenutno stanje u regiji, te nastojati identificirati područja gdje se promjene mogu očekivati u slijedećih nekoliko godina.

- Barijere u prekograničnom poslovanju
- Mogućnosti i prepreke od zemlje do zemlje
- Vjerojatne promjene u narednih nekoliko godina
- Izrada Vaše strategije

Tom Varga, Director in Corporate Finance, Agrokor

10:20 Okruženje platnog prometa

Učinkovit sustav plaćanja je prijeko potreban Hrvatskoj budući da će to omogućiti bankama i tvrtkama da osiguraju sigurne, povjerljive i učinkovite transakcije, kako na domaćem tako i na međunarodnom nivou, a sukladno standardima usvojenim diljem Europe.

Ovo predavanje će Vas informirati o najnovijem razvitku u okruženju platnog prometa Hrvatske i što će to značiti za hrvatsko rizničara. Hrvatsko i europsko područje plaćanja.

- Najnovije inicijative i promjene
- Standardi i kanali plaćanja

Luka Tomašković, Direktor Transakcijskog poslovanja, Zagrebacka bank

11:00 STANKA ZA OSVJEŽENJE I IZLOŽBU

11:30 Najbolja praksa u dugovanjima i potraživanjima za upravljanje radnim kapitalom

Kontroliranje Vaših dugovanja i potraživanja je jedan od ključnih načina održavanja likvidnosti. Kontroliranje dugovanja je jedna od nekoliko poluga koja ima neposredan utjecaj na Vašu gotovinsku poziciju, posebno u situaciji u kojoj su potraživanja manje predvidiva. Mnogo toga treba učiniti kako bi se povećali izgledi da budete plaćeni, pogotovo da budete plaćeni onda kada vi to želite. Ovo predavanje će razmotriti i različite mogućnosti prikupljanja gotovine (cash-a) radi optimalizacije Vaših transakcija dugovanja i potraživanja.

- Prikupljanje Vaše gotovine (cash-a)
- Sustavi zaračunavanja
- Kontrola kredita
- Alternative – osiguranje, faktoring i

financiranje aktive i njihova dostupnost

- Kako da produžite rok plaćanja bez penala
- Mjerila učinka radnog kapitala.

Nataša Beres, Voditelj riznice i risk managementa, VIPnet d.o.o.

12:10 Kako možete poboljšati Vaše prognoze tijekom gotovine (cash flow-a)

radionica

Gotovina (cash) je "krvotok" svakog poslovanja i znanje o tome koliko je imate i kada ćete je imati je ključno za održavanje kontrole. Prognoze mogu postati neupotrebljive u roku od nekoliko dana, stoga je ključno uspostaviti discipliniran sustav podjele uloga, radi dobivanja točnih i pravovremenih informacija o očekivanim troškovima i prihodima od svih funkcija. Ova sesija dubinski razmatra kako Vaše prognoziranje tijekom gotovine (cash flow-a) može biti i točno i korisno kako biste izbjegli neočekivana odstupanja i njihove skupe posljedice.

- Uspostavljanje i provedba discipliniranog izvještavanja
- Kreiranje vlastitih modela nasuprot kupovini gotovih
- Integracija sa drugim računovodstvenim sustavima i podacima
- Ponavljujuće revizije
- Kreiranje izvještaja i poduzimanje radnji

Katarina Petek, Stariji konzultant, Transakcijsko savjetovanje, PricewaterhouseCoopers d.o.o.

12:50 RUČAK

13:50 Oslobođanje Vaše gotovine (cash-a) kroz objedinjavanje, poravnavanje i učinkovite strukture likvidnosti

Studija slučaja

Kako se domaći pravni okvir razvija, banke sada proširuju raspon inovativnih struktura objedinjavanja gotovine (cash-a) u ponudi za kunske račune. Budući da mnoge tvrtke žele odabrati najučinkovitija rješenja za objedinjavanje i poravnavanje unatoč kontinuiranoj nesigurnosti glede propisa, ovo predavanje razmatra raspoložive mogućnosti i kako maksimizirati potencijalne koristi od koncentriranja Vaše likvidnosti.

- Pitanja valute
- Pronalaženje pravog bankarskog partnera
- Prava cijena implementacije struktura likvidnosti

Govornici koji trebaju biti najavljeni

14:30 Centralizacija – centralizirati ili ne i do koje mjere?

Studija slučaja

Tijekom prošlog desetljeća, centralizacija riznice bio je rastući trend u međunarodnim tvrtkama. Međutim, od ključne je važnosti održati usmjerenu ekspertizu kako bi se ostvarile maksimalne koristi od lokalnih tržišnih uvjeta. Koliko daleko i široko treba centralizacija dosegnuti i koje funkcije treba uključiti? Koje su prave koristi? Ovo predavanje razmatra iskustvo ovog velikog poduzeća i kako je ono bilo sposobno odabrati strategiju koja je odražavala njegove poslovne potrebe i osigurala postizanje očekivanih koristi.

- Kako centralizacija može poboljšati likvidnost i smanjiti troškove
- Što može biti centralizirano, što može biti izostavljeno
- Što je u tvornici plaćanja (payment factory)?
- Proširenje uloge centra djeljivih usluga
- Samostalne, nasuprot kombiniranim funkcijama
- Ocjenjivanje učinka i funkcionalnosti

Josip Pavlović, Financijski direktor, Podravka d.d.

15:10 STANKA ZA OSVJEŽENJE I IZLOŽBU

15:30 Upravljanje rizikom: Osiguranje, devizni rizik i rizik kamatne stope

predavanje sa dvije grupe predavača

Brojnost čimbenika koje treba uzeti u obzir pri razvijanju strategije osiguranja može razvoj strategije učiniti pomalo zastrašujućim pothvatom, posebice kada znamo da pozitivni propisi ne reguliraju osiguranje sa međunarodnim bankama. Domaće banke su, međutim, kreirale raznovrsne instrumente osiguranja i ovo predavanje će razmotriti što je dostupno, kako to najbolje primijeniti i koji su rizici i koristi u to uključeni. Uvidom u razvoj proizvoda zaštite od kamatnih i valutnih rizika u slijedećih 6 do 12 mjeseci predstavljen od strane ekspertne istraživačke tvrtke pružiti će smjernice za diskusiju grupe korporacijskih profesionalnih rizničara o tome kako oni kroje svoje strategije osiguranja u skladu s navedenim.

- Pregled kamatne stope i valute
- Metode i oruđa za provođenje strategije
- Koji su proizvodi lokalno dostupni?
- Zašto odabrati tu metodu?
- Mjerenje uspjeha Vaših strategija – Kako mjerite učinak?

Moderators:

Daniel Radic, Partner, Financial Advisory Services, KPMG Croatia

Ivana Matovina, Manager, Risk Advisory Services, KPMG Croatia

Lista predavača uključuje:

Damir Šprem, Pomocnik glavnog direktora za Financije, Croatia Airlines

Stefano Tittarelli, Direktor riznice, Pliva d.d.

16:50 Najbolja praksa za upravljanje likvidnošću u Hrvatskoj

Studija slučaja

Kako tvrtke nastoje iskoristiti mogućnosti u Hrvatskoj, rizničar treba biti sposoban pružiti im sredstva da to učine. Likvidnost nije samo pokretač poslovanja, već i sredstvo pomoću kojeg se gotovina (cash) akumulira i koristi za povećanje ukupne vrijednosti sredstava. Pristup upravljanju likvidnošću stoga treba biti holistički, ali jednostavan, s apsolutno jasnom kontrolom. Ovo predavanje pokazat će Vam što možete učiniti da likvidnost radi za Vas.

- Uvažavanje likvidnosti
- Utjecaj na druge aspekte financija i poslovanja
- Gdje je Vaša gotovina (cash), kako je stigla tamo i kamo ide?
- Centralizacija likvidnosti
- Učinkoviti bankovni odnosi i strukture
- Korporacijske strukture za prekogranično poslovanje

Maria Radtke, Financijski direktor, Ericsson Nikola Tesla

17:30 - 18:30 ZAVRŠETAK KONFERENCIJE



Overview of course

This intensive one day course explores the dynamics of cash flow forecasting, establishes why and for what purpose forecasts are made, and examines the variety of approaches that can be taken depending on purpose and profile of company. The objective is for you to be confident in optimising the accuracy of your forecasts, maintaining their usefulness under differing scenarios of change and pressures and minimising uncertainty and guesswork. The course will conclude with a practical exercise to verify and apply what you have learned.

Moderator and lead tutor

Mikael Jönsson

**Partner & Senior Advisor at
Cash Flow Management AB,
Sweden**

Mikael is a Partner & Senior Advisor at Cash Flow Management AB, Sweden. He has 15 years' experience in telecoms and the Norwegian oil industry in managerial positions in cash management, corporate treasury and business control. He is now working as advisor to industrial groups and banks. He is also engaged in developing training programmes and financial supply chain solutions.



Who should attend?

Treasury professionals, or those working with treasury departments, who are new to international corporate treasury or need to refresh their knowledge:

- Treasury Assistants
- Treasury Analysts
- Treasury Dealers
- Finance Managers
- Tax Specialists

Why should you attend?

Designed for finance and treasury professionals who need to refresh or expand their knowledge to gain a practical understanding of all the technology, terminology and procedures.

08:30	REGISTRATION & REFRESHMENTS
09:00	Objectives & Uses of Cash Flow Forecasts
	<p>If you don't really understand for what and how your forecasts are to be used then you are unlikely to adopt the correct or most appropriate approach and format. Different types of company also have different needs and very different cash cycles and predictability. This opening session examines the purpose of forecasting cash flow.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Liquidity management • Establishing cash management policies • Identifying & avoiding cash shortages • Determining funding requirements • Calculating potential dividends • Planning capital investment programmes • Banking relationships and loan covenants
09:30	Accurate Data Collection
	<p>On the established principle of 'rubbish in, rubbish out' it is vital, for the integrity of your forecasts, to establish a disciplined system for obtaining accurate and timely inputs on expected costs and revenues. It needs to reach across the entire organisation, from sales (optimistic) through purchasing, capital planning, to tax (pessimistic) as well as gathering accurate intelligence on inter-company cash movements and bank facilities.</p>
10:30	REFRESHMENTS BREAK
11:00	Designing & Formatting the Forecasts
	<p>The way a forecast is constructed and laid out should vary according to use & purpose, availability of data and nature of business. Using the most common techniques this session will look at what data, both input and output, should be included, in what order, and to what accuracy and how this changes depending on time horizon selected.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Receipts & disbursement method • Own model vs. bought software • Time horizons: short term, medium term, long term • Varying the breadth & depth of information • Varying degrees of accuracy

12:00	Alternative Techniques
	<p>Whilst the receipts & disbursement method of forecasting is reliable and widely used, it may not provide the accuracy or results that are needed in a particular business or circumstance. There are other, sometimes more complex, methodologies which can be applied and this session will not only create a clear awareness of them but also consider their suitability.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Judgmental • Exponential smoothing • Extrapolative • Regression analysis • Causal • Distribution/Scheduling
13:00	LUNCH
14:00	After the Forecast
	<p>It is all very well spending a great deal of time on gathering data and creating complex models, but if the resulting forecast is difficult to use, unreliable or too quickly out of date, then all the effort will have been for nothing. It is important therefore to plan ahead and know how you are going to test the forecast, what you are going to do with it and how you are going to maintain it.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Is the forecast realistic? Conducting a reality check • Rolling updates & modifications • Real time adjustment for actual outcomes • Identifying variance & establishing reporting triggers • Action on warning indicators • Adapting to changing trends & business circumstances
15:30	REFRESHMENT BREAK
16:00	Simulated Cash Forecasting Exercise
17:00	Wrap up session & debrief
	<ul style="list-style-type: none"> • Outstanding issues and questions • Summary
17:15	END OF COURSE & PRESENTATION OF CERTIFICATES OF ATTENDANCE

„Prezentirano na razumljiv i praktičan način“

Ovaj tečaj će biti održan samo na engleskom jeziku

RASPRODAN TEČAJ U EUROPI
Registrijate se ranije kako bi osigurali svoje mjesto

Overview of course

The more global you become, the more risks you face. From interest rate exposure management to FX volatility, you need to understand how to hedge your exposures with the right products.

Through this course you will learn how to use a wide variety of FX and interest rate products including derivatives to hedge your exposures, giving you confidence to immediately apply your newly acquired knowledge upon your return to the office.

Moderator and lead tutor

Richard Roering

Senior Consultant, Zanders,
The Netherlands

Richard Roering is senior consultant at Zanders, The Netherlands. He works for the Corporate Clients department. Richard joined Zanders in 2000 and has a master of science degree in economics. His specialty is FX and risk management. Recent projects he participated as lead consultant include arranging bank loans, implementation of IAS39, and risk management projects.



Da li biste željeli neki od ovih tečajeva u Vašoj tvrtki?

EuroFinance pruža kvalitetnu i stručnu edukaciju u Vašoj tvrtki, tako da odgovara Vašim potrebama uz značajan popust. EuroFinance organizira međunarodnu, regionalnu i lokalnu financijsku, bankarsku i rizničarsku obuku za tvrtke i banke, na bilo kojoj lokaciji u svijetu. Kontaktirajte već danas Susan Christopherson radi razgovora o edukaciji u Vašoj tvrtki te kako educirati Vaš cjelokupan tim i uštedjeti novac.

Tel.: +34 6370 79311
E-mail: schristopherson@eurofinance.com

**OGRANIČEN BROJ
POLAZNIKA**
**Registrirajte se ranije
kako bi osigurali
svoje mjesto**

08:30	REGISTRATION & REFRESHMENTS
09:00	Welcome and Opening Remarks
09:10	The Foreign Exchange Market
	<ul style="list-style-type: none"> • Spot exchange rates, reciprocal rates and crossrates • Forward outright and swaps and their uses – the relationship with the money markets • Covered interest arbitrage • Short dates • Time options • Forward/forward rates • Non-deliverable forwards
10:00	Management of Short-term Interest Rate Risk
	<ul style="list-style-type: none"> • Forward/forward interest rates • The yield curve • Forward rate agreements (FRAs) <ul style="list-style-type: none"> - the mechanics - uses by borrowers and depositors • Interest rate futures: <ul style="list-style-type: none"> - pricing - the mechanics of trading - futures compared to FRAs
10:45	REFRESHMENT BREAK
11:00	Interest Rate Swaps
	<ul style="list-style-type: none"> • Concepts and mechanics of swaps • Swap pricing: <ul style="list-style-type: none"> - long-term swaps and credit arbitrage - short-term swaps and FRAs / futures • Applications; asset and liability swaps • Calculating the all-in cost of borrowing • Calculating the all-in return on an investment
12:00	Currency Swaps
	<ul style="list-style-type: none"> • Currency swap pricing • Applications <ul style="list-style-type: none"> - hedging commercial flows - asset and liability swaps • Comparison with foreign exchange forwards
13:00	LUNCH
14:00	Currency and Interest Rate Options
	<ul style="list-style-type: none"> • Option terminology and markets • Pricing: <ul style="list-style-type: none"> - underlying concepts - European and American options • Choosing between options and forwards • Hybrid/synthetic instruments <ul style="list-style-type: none"> - range forwards, participation forwards, break forwards - caps, floors, collars and zero-cost structures • Survey of exotic options <ul style="list-style-type: none"> - barrier options, average options
15:30	REFRESHMENT BREAK
16:00	Exposure Management
	<ul style="list-style-type: none"> • Definition and analysis of different types of exposure: <ul style="list-style-type: none"> - transaction - translation - economic / competitive • Corporate attitudes and writing a company FX policy • Structure of responsibility and procedures for making decisions • Reporting and performance evaluation • Hedging techniques and strategy • Currency debt management
17:00	END OF COURSE & PRESENTATION OF CERTIFICATES OF ATTENDANCE



2005. Lokalne konferencije o tržištu diljem Centralne i Istočne Europe

Ne propustite slijedeće datume...

Upravljanje gotovinom i riznicom u Poljskoj

Petak, 4. studenog 2005.
Varšava, Poljska

Upravljanje gotovinom i riznicom u Centralnoj Europi

Utorak, 8. – srijeda, 9. studenog 2005., Prag, Češka Republika

Upravljanje gotovinom i riznicom u Mađarskoj

Petak, 11. studenoga 2005.
Budimpešta, Mađarska

Upravljanje gotovinom i riznicom u Rumunjskoj

Utorak, 15. studenoga 2005.
Bukurešt, Rumunjska

Upravljanje gotovinom i riznicom u Sloveniji

Petak, 18. studenoga 2005.
Ljubljana, Slovenija

Upravljanje gotovinom i riznicom u Hrvatskoj

Utorak, 22. studenoga 2005.
Zagreb, Hrvatska

Za više informacija o lokalnim konferencijama posjetite www.eurofinance.com

„Tečaj je bio izvrstan i u cjelini vrlo dobro organiziran. S radošću očekujem primjenu ovih naučenih tehnika i koncepata u mom svakodnevnom rutinskom poslu.“

Ovi tečajevi se održavaju samo na engleskom jeziku

Upravljanje gotovinom i riznicom u Hrvatskoj,

utorak, 22. studenoga 2005.

Four Points Panorama Hotel, Zagreb, Croatia

2 jednodnevna predkonferencijska tečaja:

Prognoziranje tijeka gotovine

ponedjeljak, 21. studenoga 2005.

Strategije osiguranja

ponedjeljak 21. studenoga 2005.

Molimo ispunite tiskanim slovima

Ime i prezime: _____

Funkcija: _____

Tel.: _____

E-mail: _____

Osoba zadužena za edukaciju u Vašoj tvrtki?

Ime i Prezime: _____

Tel.: _____

E-mail: _____

Jeste li zainteresirani za internu edukaciju u Vašoj tvrtki?

 Da

 Ne

Ime predstavnika

Ime: _____

Prezime: _____

Funkcija: _____

Odjel: _____

Tvrtka: _____

Adresa: _____

Grad: _____

Država: _____

Tel.: _____

Faks: _____

E-mail: _____

Potpis: _____ Datum: _____

Kako ste čuli za nas?

 E-mail

 Cirkularno pismo

 Usmena predaja

 Oglas

 Udruga

 Pokrovitelj

 Internet

 Drugo (navedite)

Jeste li pozvani od strane pokrovitelja/izlagača, ako jeste – od strane kojeg?

U kojem sektoru industrije djeluje Vaša tvrtka?

Imate li neke posebne zahtjeve? (npr. glede prehrane, uređaja za pojačavanje signala slušnog aparata, itd):

Koliki je godišnji ukupni prihod Vaše tvrtke?

 ispod 25 milijuna €

 26 – 100 milijuna €

 101 – 500 milijuna €

 501 - 999 milijuna €

 1 - 9 milijardi €

 preko 10 milijardi €

Kolika je ukupna tržišna vrijednost kapitala Vaše tvrtke/grupe?

Registrirajte se i uplatite putem interneta na www.eurofinance.com

Registrirajte se i uplatite do petka, 28. listopada 2005. da biste ostvarili popust.

Ukoliko uplata nije primljena do ovog datuma, bit će Vam naplaćena puna cijena registracije.

Pripadnici riznica poduzeća ili financijskih funkcija u poduzećima:

	Cijena do 28. 10.	Redovna cijena
<input type="checkbox"/> Konferencija	€495*	€545*
<input type="checkbox"/> Jednodnevni tečaj**	€495*	€545*
<input type="checkbox"/> Jednodnevna konferencija + jednodnevni tečaj**	€940*	€1,040*

Financijske institucije, dobavljači sustava, konzultanti, pravnici i računovođe:

	Cijena do 28. 10.	Redovna cijena
<input type="checkbox"/> Konferencija	€595*	€645*
<input type="checkbox"/> Jednodnevni tečaj**	€495*	€545*
<input type="checkbox"/> Jednodnevna konferencija + jednodnevni tečaj**	€1,040*	€1,140*

* Molimo dodajte iznos PDV-a gore navedenim cijenama. PDV mora biti plaćen bez obzira na državu prebivališta i podložan je potpunom povratu.



** Molimo naznačite koji predkonferencijski tečaj želite pohađati

Poboljšavanje Vaših prognoza tijeka gotovine

Strategije osiguranja

Posebni popusti

25% popusta na cijenu pune registracije za sve pripadnike riznica, financija i računovodstva

Ime udruge: _____

Članski broj: _____

(Molimo obratite pozornost da se ovi popusti ne mogu koristiti zajedno s bilo kojom drugom ponudom, uključujući i popust rane registracije.)

Način plaćanja

Molim teretite račun moje kreditne kartice u iznosu od _____ €

 MasterCard

 VISA

 American Express

 Diners Club

Broj kartice: _____

Važi do: _____

Potpis vlasnika kartice: _____

Datum: _____

Ime vlasnika kartice: _____

Adresa za terećenje ako je različita od gore navedene: _____

Bankovni transfer - National Westminster Bank plc, Cheapside Branch, 31 Cheapside, London, UK, EC2V 6HT. Ime računa: EuroFinance Conferences IBAN: GB23NWBK60721406836216. Molimo unesite ime delegata i šifru konferencije 286 u detalje o prijenu.

Tri laka načina registracije

Putem interneta: www.eurofinance.com

Faks: Popunite, odvojite i pošaljite faksom obrazac na broj +44 (0)20 7330 1080

Poštom: Eurofinance Conferences, 17 St. Helen's Place, Bishopsgate, London, EC3A 6DG, UK

Imate li problema? Kontaktirajte naš registracijski tim na broj +44 (0)20 7330 1010
E-mail: registrations@eurofinance.com

Cijene uključuju: Osvježenja, ručak, punu dokumentaciju i konferencijske materijale gdje je to dostupno (ne uključuju smještaj u hotelu). U sve cijene su uključeni objavljeni popusti. Pristojbe bankovnog transfera snosi platitelj. EuroFinance Conferences Limited zadržava pravo promjene programa, govornika ili tečaja u svako vrijeme zbog okolnosti izvan svoje kontrole. Hotelski smještaj: Za povlaštene hotelske cijene, molimo izvršite rezervaciju putem IBR, našeg službenog ureda za smještaj, preko www.ibr.co.uk/efc. Kako je prostor ograničen, savjetujemo Vam da rezervirate svoju sobu što je prije moguće. Ukoliko imate bilo kakvih pitanja, molimo nazovite IBR na broj +44 (0)1332 285 518. Uvjeti otkazivanja: Primitak ovog potpisanog obrasca za rezervaciju (s ili bez izvršenog plaćanja) pretstavlja formalni sporazum o učešću na ovoj konferenciji i primjenjuju se uvjeti otkazivanja. Puni povrat novca, umanjnjen za 15%, je raspoloživ za sva otkazivanja primljena u pismenoj formi (posmo, e-majl ili faks) 28 dana prije datuma početka konferencije. NEMA POVRATA NOVCA NAKON OVOG DATUMA. Zamjene su moguće. Svi detalji potvrde će biti poslani poslije primitka obrasca za rezervaciju. Pristojbe za učešće neće biti

vraćene (nevezano za datum rezervacije) u slučaju rata ili ratne prijetnje, terorizma ili okolnosti izvan kontrole organizatora. Promidžbeni popusti: EuroFinance žali što dopunski popusti primljeni nakon podnošenja obrasca za rezervaciju ne mogu biti retrospektivno primjenjeni kako bi se smanjila izvorna naplaćena cijena. Odjeca: poslovna. Mjesto: mjesto, grad, država. Nepravilno slanje pošte: Ukoliko je neki detalj na adresnoj naljepnici nepravilan, molimo vratite nam otmotnicu kako bismo mogli ažurirati Vaše podatke i osigurati pravilno dostavljanje pošte u budućnosti. Zaštita podataka: Informacije koje nam pružite bit će čuvane od strane EuroFinancea, koji ih može uporabiti kako bi Vas informirao o relevantnim proizvodima i uslugama. Ukoliko ne želite primiti ove informacije, molimo označite ovdje. S vremena na vrijeme mi dopuštamo uglednim tvrtkama izvan EuroFinancea da Vas kontaktiraju s detaljima proizvoda koji Vas mogu interesirati. Ukoliko ne želite dijeliti Vaše detalje, molimo označite ovdje